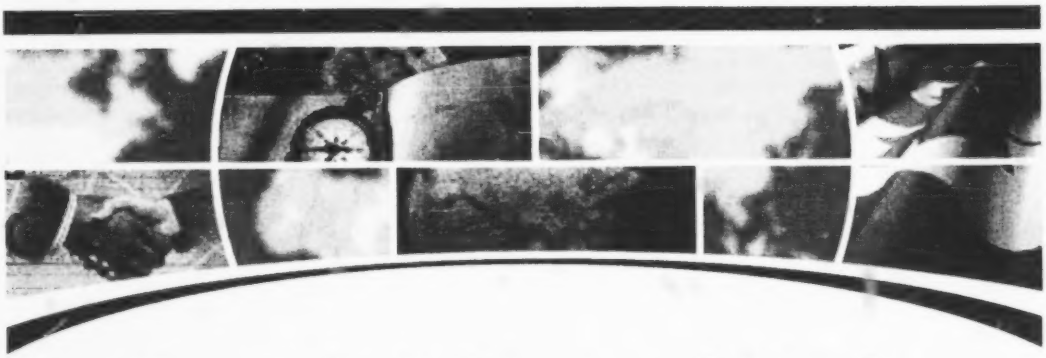
Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 16
1er octobre 2004



Une firme de Calgary achète des crédits de réduction d'émissions

La première entreprise canadienne à acheter des crédits de réduction des émissions étrangères aux termes du protocole de Kyoto fait les manchettes dans tout le pays.

Le 25 août, TransAlta Corporation de Calgary a annoncé qu'elle avait acheté des crédits équivalant à une réduction de 1,75 million de tonnes d'émissions d'Agrosuper, producteur chilien de porcs.

Il s'agit de la première fois qu'une entreprise du Canada achète des crédits au regard du mécanisme de développement propre, qui est un des instruments de marché établis dans le cadre du protocole de Kyoto, accord international visant à réduire l'effet de serre qui cause le réchauffement de la planète.

Agrosuper, qui a réduit ses propres émissions de gaz à effet de serre en appliquant des pratiques environnementales durables, peut vendre la portion non utilisée de ses crédits aux entreprises intéressées.

Qu'est-ce que l'échange de droits d'émission?
L'échange de droits d'émission est un instrument axé sur le marché qui vise à réduire le taux de polluants

voir page 2 — **Firme de Calgary**

Conférence sur le sans fil aux É.-U.

Nouvelle-Orléans, Louisiane — du 14 au 16 mars 2005 — Commerce international Canada mettra sur pied un pavillon canadien à la conférence **CTIA Wireless 2005**. Cette manifestation commerciale d'envergure mondiale, qui attire des visiteurs de diverses industries et de plus de 80 pays, abordera tous les aspects de l'industrie pour le compte des fournisseurs, des utilisateurs, des concepteurs, des acheteurs et des fabricants dans le domaine des services sans fil.

« Il s'agit vraiment de l'endroit où la planète se donne rendez-vous pour s'approvisionner en technologies sans fil, Internet et mobiles, affirme Pat Fera, déléguée commerciale de Commerce international Canada. » La CTIA entend également tenir simultanément la Mobile Entertainment Expo (musique, jeux et vidéo continue) et le Tower Summit (infrastructure sans fil) ainsi que présenter une maison sans fil équipée des plus récentes

voir page 2 — **Sans fil**

2007-01870/

Firme de Calgary

— suite de la page 1

atmosphériques provenant, notamment, des émissions de gaz à effet de serre. Dans le cadre d'un programme d'échange de droits d'émission, le gouvernement fixe un plafond général d'émissions, puis alloue un nombre limité de permis à des entreprises, selon le niveau d'émissions visé.

Pour satisfaire aux objectifs en matière de réduction, les entreprises peuvent soit réduire leurs propres émissions, acheter des permis d'une autre entreprise dont les émissions sont inférieures à la quantité permise ou acheter des crédits dans le cadre d'un projet national ou international (comme ceux qui découlent du mécanisme de développement propre ou MDP).

L'échange des droits d'émission offre aux entreprises la possibilité d'atteindre leur objectif de réduction des émissions de façon efficace et économique. En général, le négoce des droits d'émission aide à déterminer le coût de la pollution et permet au marché d'appliquer la méthode la plus appropriée pour l'atteinte de l'objectif fixé. Contrairement aux règlements ordinaires de direction et de contrôle, cette façon de procéder est préférable tant sur le plan économique qu'environnemental.

Progrès réalisés

Depuis 1990, TransAlta a réduit de plus de 10 % les émissions de gaz à effet de serre de ses installations à l'échelle mondiale tout en accroissant sa capacité de production de plus de 85 %. Outre TransAlta, plusieurs entreprises canadiennes participent à l'élaboration de projets relevant du MDP dans les pays en développement. Le projet de TransAlta est toutefois un des premiers projets dirigés par une entreprise canadienne dont les méthodes sont acceptées par les Nations Unies. Cette acceptation représente une étape cruciale du processus d'approbation et d'enregistrement d'un projet.

Le gouvernement du Canada s'attend à ce que ce jalon important incite d'autres entreprises à tirer profit des mécanismes axés sur les marchés internationaux. Cet exemple montre de quelle façon les maisons de courtage et les entreprises produisant le plus d'émissions peuvent collaborer en vue de tirer parti des mécanismes de Kyoto. CO2e.com, société de courtage dont les services ont été retenus pour la réalisation du projet, a contribué à la conclusion de l'entente entre l'entreprise canadienne et celle du Chili.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Louise Côté, gestionnaire de programmes, Direction des changements climatiques et de l'énergie, Affaires étrangères Canada, courriel : louise.cote@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/cdm-ji.

Sans fil

— suite de la page 1

technologies dans ce segment de l'industrie. « Cette manifestation sera pour les entreprises canadiennes dans le secteur du sans fil une occasion unique d'établir des contacts décisifs, précise M^me^ Fera. »

Pour de plus amples renseignements sur la présentation d'un stand au pavillon du Canada et la possibilité de prendre la parole à la conférence, la réception donnée par le Canada, les programmes de jumelage avec des entreprises faisant partie d'autres pavillons nationaux, communiquez avec Pat Fera, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-9475, courriel : pat.fera@international.gc.ca, ou avec Charlene Wheatley, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-8823, courriel : charlene.wheatley@international.gc.ca.

Débouchés au Sri Lanka

Sri Lanka — Dans le cadre d'un projet énergétique axé sur le développement de l'économie rurale, le gouvernement du Sri Lanka a lancé un appel d'offres portant sur la conception et la mise en place de systèmes d'électrification à base d'énergie renouvelable.

Les buts du projet sont les suivants : fournir de l'électricité à 100 000 foyers grâce à des systèmes solaires résidentiels et des mini-réseaux de distribution indépendants, alimentés par des microgénérateurs hydrauliques, aérogénérateurs et générateurs à la biomasse; électrifier 1 000 petites et moyennes entreprises rurales grâce à des sources d'énergie renouvelable; et ajouter une capacité de 85 mégawatts grâce à l'implantation d'un réseau coordonné de centrales alimentées par des sources d'énergie renouvelable.

La Development Finance Corporation of Ceylon (DFCC) gérera le projet au nom du gouvernement du Sri Lanka, avec l'aide de la Banque mondiale et du Fonds pour l'environnement mondial. **La date de clôture de l'appel d'offres est le 31 décembre 2004.**

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la DFCC, tél. : (011-94-11) 244-2442, télécopieur : (011-94-11) 244-0376, courriel : info@dfccbank.com, site Web : www.energyservices.lk, ou avec Shyama Suraweera, adjointe au commerce, haut-commissariat du Canada au Sri Lanka, télécopieur : (011-94-1) 68-70-49, courriel : shyama.suraweera@international.gc.ca, en citant le numéro de dossier 040219-00826.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

Le marché des produits pharmaceutiques en Russie :

Quels sont les ingrédients de la réussite?

Le marché russe des produits pharmaceutiques se développe rapidement et ouvre de bons débouchés aux exportateurs canadiens de médicaments, d'instruments médicaux vendus au détail et de compléments alimentaires. Toutefois, comme le démontre l'expérience de la plupart des exportateurs qui ont réussi, il est recommandé de nouer des relations avec l'une des grandes entreprises de distribution du pays.

Aperçu du marché

Selon la RMBC, une société de conseils et de recherches centrée sur les marchés des produits pharmaceutiques, le marché russe pesait, en 2003, 5,8 milliards de dollars, et 70 % de cette somme était attribuable aux médicaments importés.

En 2003, le marché s'est accru de 19 %, et l'on s'attend à ce que la croissance annuelle se poursuive au rythme d'au moins 10 % au cours des cinq prochaines années. Les moteurs de cette croissance sont l'augmentation des revenus et des dépenses de consommation, la majoration du financement gouvernemental réservé aux médicaments par l'instauration d'un nouveau régime d'assurance-maladie (à l'heure actuelle, les achats gouvernementaux ne représentent qu'environ 30 % du marché) et par une amélioration de l'efficacité du réseau de distribution national.

Parmi les médicaments les plus vendus en Russie, à part les analgésiques, les antibiotiques et les vitamines, figurent ceux qui sont utilisés pour traiter les maladies du cœur et du sang, le diabète et les troubles hépatiques. Le Viagra fait aussi naturellement partie des produits les plus vendus. Des multinationales basées en Europe de l'Ouest et aux États-Unis, comme Aventis, Novartis et Pfizer, enregistrent les ventes les plus fortes en Russie, même si des entreprises d'Europe de l'Est qui produisent principalement des médicaments génériques, comme la société hongroise Gedeon Richter et la société slovaque KRKA, figurent également parmi les dix entreprises qui réussissent le mieux.

Le secteur russe de la fabrication de médicaments — on compte quelque 350 entreprises en exploitation — reste fragmenté, sous-capitalisé et ciblé sur la production de médicaments génériques. La qualité inégale des médicaments produits est l'un des grands problèmes auxquels fait face ce secteur. Le gouvernement imposera, d'ici à 2005, de « bonnes pratiques de fabrication » (BPF) reconnues mondialement, après avoir encouragé leur application depuis 2000.

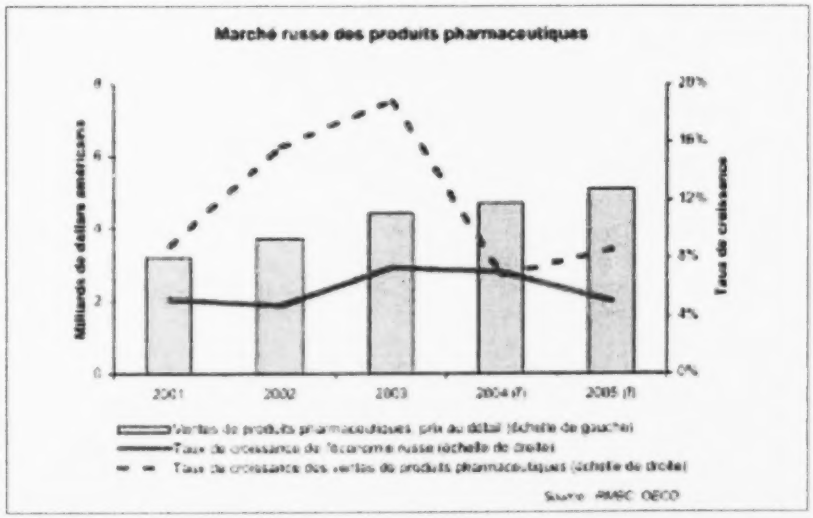
Naviguer sur un marché complexe

Selon Steven Goodinson, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Moscou, « Les exportateurs canadiens intéressés peuvent obtenir le nom de personnes à contacter dans quelques-unes des cinq grandes entreprises de distribution, par exemple Apteka Holding (www.ahold.ru), Protek (www.protek.ru) et SIA International (www.siamed.ru), en communiquant avec les responsables de la section commerciale de l'ambassade du Canada à Moscou. Ces compagnies peuvent mettre à la disposition des exportateurs des chaînes de distribution nationales ainsi que des entrepôts modernes, de même qu'elles peuvent les aider à régler des problèmes administratifs. En outre, elles distribuent de plus en plus fréquemment une large gamme de produits autres que les produits pharmaceutiques, qui peuvent être vendus dans les pharmacies et les hôpitaux, par exemple des cosmétiques, des compléments alimentaires et des instruments médicaux. »

L'enregistrement des nouveaux médicaments est ce qui retarde le plus leur exportation en Russie : cela peut prendre jusqu'à deux ans, alors que dans le cas d'autres produits, comme les compléments alimentaires, les délais sont beaucoup plus courts. « Le régime réglementaire est complexe, il n'est pas transparent et il n'est pas conforme aux pratiques occidentales, déclare le délégué commercial. Il est donc conseillé aux exportateurs canadiens de se faire aider par un distributeur pour mener à bien le processus d'enregistrement ou de retenir les services d'un consultant spécialisé. »

On conseille également aux exportateurs d'être prêts à consacrer le temps et l'argent nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre un plan de commercialisation ciblé sur le marché russe. « Les distributeurs, qui ont surtout l'œil sur les quantités et la rentabilité, ne font habituellement pas cela, et même si le marché est en expansion, il est hautement concurrentiel, précise M. Goodinson. »

Renseignements : Steven Goodinson, ambassade du Canada à Moscou, courriel : steven.goodinson@international.gc.ca.



Artistes, attention!

Exposition d'art aux États-Unis

Chicago, Illinois — du 6 au 9 novembre 2004 — Le consulat général du Canada à Chicago invite les artistes et les propriétaires de galeries d'art canadiens à prendre part à la mission Nouveaux exportateurs aux États frontaliers qui leur permettra de visiter le **Sculpture, Objects & Functional Art Show** (SOFA), l'un des salons les plus cotés aux États-Unis parmi les amateurs d'arts plastiques.

La mission intéressera les artistes et les propriétaires de galeries d'art canadiens qui souhaitent commencer à exporter sur le marché américain ou donner plus d'envergure à leurs activités aux États-Unis. Ces personnes pourront ainsi recueillir un complément d'information sur les stratégies de pénétration du marché et recevoir les conseils de spécialistes du secteur dans le cadre d'un forum éducatif ciblé.

La mission aura trois volets : un volet éducatif avec des spécialistes du secteur, une visite du SOFA et des activités de réseautage auxquelles participeront des collectionneurs représentant les galeries d'art américaines les plus importantes dans le domaine de l'artisanat et du design.

Le séminaire éducatif portera notamment sur les tendances sectorielles, les formalités douanières, la collaboration avec les galeries d'art, la vente aux boutiques des musées, l'élaboration d'ententes de représentation et la coopération avec des représentants, des acheteurs et des agents locaux.

Une réception, organisée par le consulat général et le Mint Museum of Craft and Design, donnera aux participants à la mission l'occasion de nouer des relations avec des propriétaires de galeries d'art canadiens qui exposent au SOFA, ainsi qu'avec le cercle des fondateurs du Mint Museum — qui regroupe de grands collectionneurs américains.

Les premiers intéressés, une fois présélectionnés, seront les premiers servis. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 616-1860, télécopieur : (312) 616-1878, courriel : chcgo-td@international.gc.ca, sites Web : www.chicago.gc.ca ou www.sofaexpo.com.

Spirit Within (2004), sculpture de Dawn MacNutt, en fils de cuivre et joncs de mer, tissés sur métier. (160 cm de hauteur, Browngrotta Arts, Wilton, Connecticut)

Exporter aux États-Unis : un guide pour réussir

Faire des affaires aux États-Unis peut se révéler difficile. Toutefois, ce marché, qui compte plus de 291 millions d'habitants et dont les échanges commerciaux avec le Canada dépassent 1,8 milliard de dollars par jour, vaut la peine d'être exploré. Il pourrait s'avérer la destination parfaite de vos premières exportations ou, si vous y exportez déjà, l'endroit le plus logique où chercher d'autres débouchés.

Afin de vous aider à profiter pleinement des débouchés qu'offre ce marché très concurrentiel, Équipe Canada inc a préparé un nouveau guide en ligne à l'intention des exportateurs intitulé *Exporter aux États-Unis. Guide des entreprises canadiennes*. On peut consulter ce guide complet à l'adresse suivante : www.exportsource.ca/etats-unis; il renferme de l'information à jour qui vous aidera à répondre aux questions sur tous les aspects du processus d'exportation aux États-Unis, notamment :

- La recherche de marchés cibles — Dans quelle partie des États-Unis vos marchandises se vendraient-elles le mieux? Vos prix sont-ils concurrentiels?
- Le choix d'une stratégie pour entrer sur un marché — Devriez-vous ouvrir une succursale aux États-Unis ou plutôt recourir aux services d'un représentant de fabricant ou de commerce?
- La gestion des questions juridiques et réglementaires — Quelles sont les règles d'origine de l'ALENA? Devriez-vous vous procurer un brevet américain?
- Le financement à l'exportation — Où pouvez-vous obtenir une aide financière? Comment vérifier le crédit d'un acheteur américain?
- Les voyages d'affaires aux États-Unis — Quelles sont les classifications d'entrée de l'ALENA? Devez-vous déclarer les échantillons de produits aux douanes américaines?
- Les formalités douanières et la sécurité à la frontière — Comment satisfaire aux exigences des États-Unis en matière de sécurité à la frontière? Avez-vous besoin d'un courtier en douane américain?

Ces points ne sont qu'un exemple d'information qu'offre ce guide qui propose aussi des dizaines de liens vers des sites Web canadiens et américains renfermant une information récente et diversifiée sur l'exportation. Les exportateurs novices et chevronnés trouveront dans ce guide des renseignements, des conseils et des ressources pour réussir sur le marché américain.

L'investissement étranger direct :

Un facteur de richesse

Entre les pays du monde, la concurrence s'intensifie pour attirer les investissements internationaux qui favorisent la croissance et permettent de financer les mutations économiques.

L'investissement étranger direct (IED) fait l'objet d'une concurrence féroce, et de plus en plus souvent, la réussite en la matière est déterminée par la capacité d'un pays à élaborer et à mettre en œuvre des politiques, des règlements et des normes créant un climat très propice aux affaires et aux investissements.

Un rôle de premier plan

L'économie canadienne a été, dans une large mesure, façonnée par l'IED qui a énormément contribué à sa prospérité. En 2002, la part du stock d'IED mondial qui revenait au Canada (3,1 %) surpassait sa part du PIB mondial (2,3 %). De fait, l'IED représentait 30,4 % du PIB du Canada, c'est-à-dire plus que dans tout autre pays du G7, mis à part le Royaume-Uni (40,8 %).

Des recherches récentes montrent que des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers sont à l'origine d'environ 45 % des investissements annuels dans les usines et le matériel de fabrication, des investissements qui modernisent les biens d'équipement du Canada et qui améliorent la productivité grâce à l'implantation des technologies les plus avant-gardistes. Les investisseurs étrangers financent 34 % des dépenses en recherche-développement dans notre pays.

Investissements étrangers et échanges commerciaux internationaux vont de pair, or le Canada est l'un des pays commerçants les plus ouverts du monde. Les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers s'occupent beaucoup plus de commerce que leurs homologues nationales, et leur ratio d'importations et d'exportations par rapport aux ventes est plus élevé que celui des entreprises nationales. Même si les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers sont relativement peu nombreuses, on peut leur attribuer un peu plus de la moitié du total des importations du Canada et un peu moins de la moitié du total de ses exportations.

Mais l'IED ne nous apporte pas que des capitaux : il décuple notre productivité, nous amène des machines et des procédés de production issus des technologies les plus avancées, nous procure un savoir-faire en marketing et en gestion et nous facilite l'accès à des marchés d'exportation via des réseaux de distribution établis. L'IED contribue à intensifier la concurrence à l'échelle nationale, facteur d'innovation considérable dans une économie du savoir. Il est capital que nous attirions et retenions au Canada davantage d'investissements étrangers directs afin de remplir les objectifs de la Stratégie d'innovation du Canada et de soutenir une croissance économique propre à engendrer la richesse nécessaire au financement de notre projet de société.

À titre de spécialiste de l'investissement au sein du gouvernement du Canada, le Bureau des partenaires pour l'investissement (BPI) de Commerce international Canada coordonne les activités gouvernementales ayant trait aux investissements. Dans le cadre de ce travail d'équipe, le BPI observe et essaie d'influencer l'opinion des investisseurs à propos du climat d'investissement au Canada, ainsi que celle de nos principaux concurrents au chapitre de l'investissement étranger direct.

La mondialisation incite les entreprises transnationales à faire des investissements stratégiques dans chacun des trois principaux marchés continentaux — l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord. Étant donné la taille et la richesse de son marché, l'Amérique du Nord attire les investisseurs transnationaux. Cependant, vu sa position géographique, le Canada est à ce chapitre en concurrence directe avec les États-Unis. Aux yeux des investisseurs européens, asiatiques et américains qui s'intéressent à l'Amérique du Nord, le Canada a toutefois trois atouts : la proximité, des coûts moins élevés et le fait qu'il est signataire de l'ALENA.

Les investisseurs, qu'ils soient étrangers ou nationaux, évaluent les destinations de leurs investissements selon les mêmes critères. L'accès à un marché dynamique et de grande envergure arrive en tête de liste. Les autres facteurs importants qui entrent en ligne de compte sont la présence d'une main-d'œuvre qualifiée et multilingue, des coûts compétitifs, des moyens de transports efficaces, la qualité de vie et la capacité de l'infrastructure de communication.

Dans les industries axées sur le savoir, certains autres critères revêtent également beaucoup d'importance, par exemple une réglementation progressiste concernant les droits de propriété intellectuelle, une infrastructure de recherche-développement bien implantée et des marchés financiers évolués. Les pouvoirs publics exercent un rôle actif quant à la mise en place des politiques, des programmes et des services assurant l'existence et la qualité des facteurs qui définissent la compétitivité du climat d'investissement d'un pays et son attrait relatif aux yeux des investisseurs.

Perspectives d'avenir

Au cours de la prochaine décennie, la mesure dans laquelle le Canada réussira à attirer et à retenir les investissements stratégiques qui lui permettront d'accroître sa productivité et de cibler ses industries sur des activités à plus grande valeur ajoutée déterminera sa capacité à se montrer compétitif sur la scène internationale et à créer de la richesse.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Marcel Gaumond, Bureau des partenaires pour l'investissement, Commerce international Canada, tél. : (613) 941-9268, courriel : gaumond.marcel@ic.gc.ca, site Web : www.investiraucanada.gc.ca.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Construct Canada 2004

Accent international à la plus grande foire canadienne du bâtiment

Toronto — du 30 novembre au 3 décembre 2004 — Les débouchés commerciaux internationaux en matière de services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de la 16e exposition annuelle **Construct Canada 2004**.

Cette manifestation aura lieu de concert avec **HomeBuilder & Renovator Expo, PM Expo Concrete Canada** et **DesignTrends**. Les récents produits et nouvelles technologies utilisés pour la conception, la construction, l'exploitation, la modernisation et la rénovation de divers types de bâtiments seront présentés à ces cinq foires commerciales, auxquelles assisteront 21 000 visiteurs et participeront 1 000 exposants. En tout, 49 types de produits et services seront présentés.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont mis sur pied un programme sur le commerce international.

Le programme offert dans le cadre de Construct Canada est le résultat d'efforts concertés de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) International, du Service des délégués commerciaux du Canada de Commerce international Canada, d'Ontario Export Inc. et de l'Association canadienne de la construction.

Programme international

Le 30 nov. : tournée de projets résidentiels à Toronto

Au cours de l'avant-midi, les visiteurs internationaux et les délégués commerciaux du Canada obtiendront des exemples concrets concernant la planification de sites résidentiels, les pratiques en matière de bâtiment et les matériaux et technologies utilisés par les constructeurs de maisons sur le marché de Toronto. Au cours de l'après-midi, les participants visiteront les sites de quelques-uns des projets les plus novateurs et les plus stimulants ayant été entrepris à Toronto par des architectes de renommée internationale.

Le 1er déc. : exposés, déjeuner et réseautage

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc, offerts par l'entremise des gouvernements du Canada et de l'Ontario et de certaines sociétés d'État afin d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Des conseils seront donnés sur la façon dont les entreprises canadiennes peuvent se servir efficacement de ressources offertes sur Internet, comme le Délégué commercial virtuel, *Export Source* et *Strategis*, afin de se renseigner sur les marchés internationaux et de faire leur promotion sur la scène internationale.

Systèmes de construction

Ce séminaire, expressément conçu pour les visiteurs au Canada, sera donné par des spécialistes de la SCHL, qui fourniront des renseignements concernant la durabilité, l'intégrité structurelle, la sécurité incendie, les enveloppes de bâtiment efficaces, les possibilités de conception, ainsi que le confort et la santé des occupants.

Marché de la construction au R.-U.

Peut-être devriez-vous envisager de vendre votre matériel de construction au Royaume-Uni. Ce pays, dont la langue et les pratiques commerciales nous sont familières, est devenu une destination de choix pour les exportateurs canadiens. Cette séance portera sur les marchés britanniques de la construction résidentielle et commerciale et sur les débouchés qui y sont offerts.

Déjeuner de réseautage

Ce déjeuner sera une occasion d'établir des contacts avec des visiteurs et des entreprises de l'étranger ayant des activités dans le secteur des produits de construction. L'admission des visiteurs étrangers au déjeuner est comprise dans les droits d'inscription. Cela dit, les entreprises et les cadres canadiens souhaitant y participer peuvent se procurer des billets séparément.

Réseautage international

Cette séance ayant lieu en après-midi réunira des architectes, des entrepreneurs, des ingénieurs, des fabricants et des fournisseurs canadiens ainsi que les visiteurs internationaux. Des membres du Service des délégués commerciaux seront présents afin de donner des renseignements sur les débouchés à l'exportation s'offrant sur leurs marchés respectifs.

Les 2 et 3 déc. : visite des éléments d'exposition

Ces deux journées seront consacrées à la tournée des 1 000 éléments d'exposition de la foire, à la visite des technologies novatrices de la SCHL, ainsi qu'à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux de l'exposition.

Un centre du commerce international sera mis sur pied sur les lieux de Construct Canada pour faciliter la continuité des contacts entre les entreprises et les délégués commerciaux du Canada ou les visiteurs étrangers souhaitant discuter d'éventuels débouchés.

Pour de plus amples renseignements ou pour vous inscrire au Programme de commerce international, communiquez avec Evelyn Silverstone, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to, site Web : www.constructcanada.com.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Construct Canada 2004

Accent international à la plus grande foire canadienne du bâtiment

Toronto — du 30 novembre au 3 décembre 2004 — Les débouchés commerciaux internationaux en matière de services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de la 16e exposition annuelle **Construct Canada 2004**.

Cette manifestation aura lieu de concert avec **HomeBuilder & Renovator Expo, PM Expo Concrete Canada** et **DesignTrends**. Les récents produits et nouvelles technologies utilisés pour la conception, la construction, l'exploitation, la modernisation et la rénovation de divers types de bâtiments seront présentés à ces cinq foires commerciales, auxquelles assisteront 21 000 visiteurs et participeront 1 000 exposants. En tout, 49 types de produits et services seront présentés.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont mis sur pied un programme sur le commerce international.

Le programme offert dans le cadre de Construct Canada est le résultat d'efforts concertés de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) International, du Service des délégués commerciaux du Canada de Commerce international Canada, d'Ontario Export Inc. et de l'Association canadienne de la construction.

Programme international

Le 30 nov. : tournée de projets résidentiels à Toronto

Au cours de l'avant-midi, les visiteurs internationaux et les délégués commerciaux du Canada obtiendront des exemples concrets concernant la planification de sites résidentiels, les pratiques en matière de bâtiment et les matériaux et technologies utilisés par les constructeurs de maisons sur le marché de Toronto. Au cours de l'après-midi, les participants visiteront les sites de quelques-uns des projets les plus novateurs et les plus stimulants ayant été entrepris à Toronto par des architectes de renommée internationale.

Le 1er déc. : exposés, déjeuner et réseautage

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc, offerts par l'entremise des gouvernements du Canada et de l'Ontario et de certaines sociétés d'État afin d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Des conseils seront donnés sur la façon dont les entreprises canadiennes peuvent se servir efficacement de ressources offertes sur Internet, comme le Délégué commercial virtuel, *Export Source* et *Strategis*, afin de se renseigner sur les marchés internationaux et de faire leur promotion sur la scène internationale.

Systèmes de construction

Ce séminaire, expressément conçu pour les visiteurs au Canada, sera donné par des spécialistes de la SCHL, qui fourniront des renseignements concernant la durabilité, l'intégrité structurelle, la sécurité incendie, les enveloppes de bâtiment efficaces, les possibilités de conception, ainsi que le confort et la santé des occupants.

Marché de la construction au R.-U.

Peut-être devriez-vous envisager de vendre votre matériel de construction au Royaume-Uni. Ce pays, dont la langue et les pratiques commerciales nous sont familières, est devenu une destination de choix pour les exportateurs canadiens. Cette séance portera sur les marchés britanniques de la construction résidentielle et commerciale et sur les débouchés qui y sont offerts.

Déjeuner de réseautage

Ce déjeuner sera une occasion d'établir des contacts avec des visiteurs et des entreprises de l'étranger ayant des activités dans le secteur des produits de construction. L'admission des visiteurs étrangers au déjeuner est comprise dans les droits d'inscription. Cela dit, les entreprises et les cadres canadiens souhaitant y participer peuvent se procurer des billets séparément.

Réseautage international

Cette séance ayant lieu en après-midi réunira des architectes, des entrepreneurs, des ingénieurs, des fabricants et des fournisseurs canadiens ainsi que les visiteurs internationaux. Des membres du Service des délégués commerciaux seront présents afin de donner des renseignements sur les débouchés à l'exportation s'offrant sur leurs marchés respectifs.

Les 2 et 3 déc. : visite des éléments d'exposition

Ces deux journées seront consacrées à la tournée des 1 000 éléments d'exposition de la foire, à la visite des technologies novatrices de la SCHL, ainsi qu'à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux de l'exposition.

Un centre du commerce international sera mis sur pied sur les lieux de Construct Canada pour faciliter la continuité des contacts entre les entreprises et les délégués commerciaux du Canada ou les visiteurs étrangers souhaitant discuter d'éventuels débouchés.

Pour de plus amples renseignements ou pour vous inscrire au Programme de commerce international, communiquez avec Evelyn Silverstone, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to, site Web : www.constructcanada.com.

Allemagne : les aliments bio sur un plateau

Nuremberg, Allemagne — du 24 au 27 février 2005 — Les entreprises canadiennes intéressées à explorer les débouchés qui se présentent dans les secteurs des aliments biologiques et des produits naturels devraient envisager d'exposer au pavillon canadien du **BIOFACH**, le plus grand salon des aliments biologiques du monde, qui attire quelque 29 500 acheteurs.

Agriculture et Agroalimentaire Canada organisera et gérera le pavillon du Canada. Les exposants bénéficieront de services de qualité comprenant la gestion du pavillon, un centre d'affaires, une salle de réunion, un entrepôt sur place, un salon, ainsi qu'une cuisine et un bar.

Le pavillon du Canada sera certainement très fréquenté puisqu'il occupera une place de choix, à côté de celui du « Pays de l'année », ce qui en maximisera la visibilité. Nouveauté cette année : une place gratuite dans le « Jardin biologique », qui servira aussi à mettre certains produits en vedette. Outre le pavillon, le Canada disposera d'un centre d'information, doté d'un personnel commercial expérimenté qui fournira des données de recherche sur les marchés, appuiera les efforts promotionnels et dirigera les acheteurs qualifiés vers les produits et services canadiens.

Pour de plus amples renseignements et pour exposer au pavillon du Canada, communiquez avec Brian Bonner, agent des affaires internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7642, télécopieur : (613) 759-7506, courriel : bonnerb@agr.gc.ca, site Web : www.atn-riae.agr.ca/biofach.

Salon arabe sur la santé : le canada y tiendra son pavillon

Dubaï, Émirats arabes unis — du 12 au 15 février 2005 — Pour la cinquième année consécutive, le consulat du Canada mettra sur pied un pavillon national dans le cadre du plus vaste et du plus important salon commercial de la santé dans le golfe Persique, l'**Arab Health Exhibition and Congress 2005**.

À ce salon sont présentés les produits et technologies les plus récents dans le domaine de la santé, notamment en ce qui concerne les services de santé internationaux, la chirurgie, les biotechnologies, la santé dentaire, la radiologie, le matériel de laboratoire, les produits pharmaceutiques, la réadaptation, la télémédecine et la pathologie. En 2004, le salon a accueilli près de 25 000 visiteurs venant surtout de pays du Golfe, comme l'Arabie saoudite, le Koweït, Oman, Bahreïn, le Qatar et l'Iran, mais également de la Communauté des États indépendants, de l'Afrique, de l'Europe, du sous-continent indien et d'autres coins du monde. Quelque 1 500 exposants y ont tenu 26 pavillons internationaux mis sur pied par 50 pays.

Ces trente dernières années, il a su s'imposer comme l'un des meilleurs salons de la santé dans le golfe Persique et au Moyen-Orient. Il s'agit d'une excellente tribune pour les entreprises canadiennes souhaitant présenter leurs produits et technologies les plus récents sur un marché des soins de santé figurant parmi les plus dynamiques du monde.

Le marché des produits, des services et de l'expertise liés aux soins de santé est important dans toute la région du Golfe. À lui seul, le gouvernement des Émirats arabes unis entend doubler le nombre de lits dans les hôpitaux au cours de la prochaine décennie. La création de la Cité des soins de santé de Doubaï, un autre mégaprojet de santé entrepris à l'échelle des Émirats arabes unis, présente des débouchés considérables pour les entreprises canadiennes spécialisées dans le domaine des soins de santé.

Ce salon se veut une excellente occasion pour les fabricants étrangers d'établir une présence dans cette région opulente et d'y étendre leurs relations d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, joindre Fouad Soueid, agent de commerce principal, consulat du Canada à Doubaï, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca, ou Venky Rao, représentant des organisateurs du salon, tél. : (905) 896-7815, courriel : arabhealth@rogers.com, ou encore Al Hinton, Ontario Export Inc., tél. : (416) 325-6792, courriel : al.hinton@edt.gov.on.ca, site Web : www.arabhealthonline.com.

Le Salon du graphisme du Moyen-Orient se diversifie

Dubaï, Émirats arabes unis — du 1er au 3 février 2005 — **Sign & Graphic Imaging Middle East** est le salon international de l'industrie de la signalétique et du numérique. Il se prépare à se diversifier pour englober un plus vaste éventail de technologies, dont l'étiquetage et le marquage, la cinématographie, la publicité au point de vente, l'imagerie photographique, la conception de logotypes, l'emballage et la publicité-médias.

Le Moyen-Orient recèle d'occasions d'affaires, et la concurrence dans le secteur du détail s'intensifie d'année en année. Le Salon de l'an dernier a attiré quelque 145 exposants de 24 pays et le nombre record de 6 203 professionnels de l'industrie.

En exposant à ce salon, les entreprises canadiennes pourront cibler une vaste gamme de segments commerciaux tels que les détaillants, les agents immobiliers, les promoteurs de projets, les rédacteurs de devis d'architecture, les consultants en publicité, les concepteurs graphiques, les consultants de marques et les architectes.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Venky Rao, courriel : venkyrao@rogers.com, tél. : (905) 896-7815, site Web : www.signmiddleeast.com.

AGRICULTURE, ALIMENTATION ET BOISSONS

Hanoï, Vietnam — du 1er au 3 décembre 2004 — **Vietstock 2004 Expo & Forum** est la première grande manifestation internationale que le Vietnam consacre au bétail et à l'alimentation animale; elle se tiendra parallèlement au séminaire asiatique du secteur de l'élevage de bétail. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Dang Anh Thu, agente commerciale, ambassade du Canada à Hanoï, tél. : (011-84-4) 734-5033, télécopieur : (011-84-4) 734-5049, courriel : dang-anh.thu@international.gc.ca.

Tokyo, Japon — du 8 au 11 mars 2005 — La **Foodex Japan** est la plus grande exposition d'Asie consacrée à l'alimentation et aux boissons, et la troisième en importance dans le monde. En prévision de la prochaine Foodex, Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec Commerce international Canada, organise la participation canadienne. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Japan Management Association, tél. : (011-81-3) 3434-1377/3453, télécopieur : (011-81-3) 3434-8076, courriel : foodex@convention.jma.or.jp, site Web : www.jma.or.jp/FOODEX.

ARTS ET INDUSTRIES CULTURELLES

Tamworth, Australie — du 14 au 23 janvier 2005 — Le **Tamworth Country Music Festival** est le plus grand et le plus important rassemblement d'amateurs de musique country d'Australie. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Sharon Pinney, consulat général du Canada à Sydney, courriel : sharon.pinney@international.gc.ca, site Web : www.countryrogepage.com/tamworth2005.htm.

AUTOMOBILE

Parme, Italie — du 18 au 20 février 2005 — **Transpotec** est une exposition internationale consacrée aux véhicules industriels et commerciaux : camions, tanks, remorques et véhicules spéciaux, pièces et accessoires. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Joanne Smith, agente de promotion commerciale, ambassade du Canada à Rome, tél. : (011-39) 0644-59-83-357, télécopieur : (011-39) 0644-59-83-754, courriel : Ital-td@international.gc.ca, site Web : www.transpotecshow.it.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

New Delhi, Inde — du 9 au 12 février 2005 — **Aqua India & Environment 2005** est la plus importante foire commerciale que l'Inde consacre à la technologie environnementale. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Rekha Sethi, Confederation of Indian Industry, tél. : (011-91-124) 501-4060-67, télécopieur : (011-91-124) 501-4080, courriel : rekha.sethi@ciionline.org, sites Web : www.ietfindia.com/2005/index.htm ou www.ietfindia.com/2005/factsheets/aqua_overseas.pdf.

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Riyad, Arabie saoudite — du 20 au 24 février 2005 — **Saudi Luminex 2005** est une exposition internationale consacrée au matériel d'éclairage. Le boom qui s'est produit dans le secteur de la construction en Arabie saoudite a entraîné une très forte demande de matériel et de dispositifs d'éclairage pour habitations, bureaux, hôtels, installations industrielles et lieux publics. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le Centre d'exposition, tél. : (011-966-1) 454-1448, télécopieur : (011-966-1) 454-4846, courriel : esales@recexpo.com, site Web : www.recexpo.com.

PÉTROLE ET GAZ

Veracruz et Campeche, Mexique — février 2005 — L'Agence de promotion économique du Canada atlantique parraine la participation d'une mission commerciale canadienne à **Eexitep 2005**, la plus importante manifestation organisée au Mexique à l'intention du secteur pétrolier. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Rick Savone, ambassade du Canada au Mexique, courriel : rick.savone@international.gc.ca.

PRODUITS CHIMIQUES

Tel-Aviv, Israël — du 1er au 3 février 2005 — **BioAnaliza** est une exposition et foire commerciale internationale consacrée au matériel de laboratoire, à la biotechnologie et aux technologies d'analyse et de diagnostic. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Mona Mansour Ashkar, agente de promotion commerciale, ambassade du Canada à Tel-Aviv, tél. : (011-972-3) 636-3357, télécopieur : (011-972-3) 636-3385, courriel : taviv-td@international.gc.ca, site Web : www.stier.co.il/SG_ENG/Analiza/main_ana.htm.

TIC

Mexico, Mexique — du 8 au 11 février 2005 — Une mission commerciale canadienne participera à **ExpoComm 2005**, une exposition-conférence internationale consacrée aux télécommunications et aux technologies sans fil et à large bande. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Beth Harrington, courriel : harrington@ejkrause.com, ou Guillermo Larios, ambassade du Canada à Mexico, courriel : guillermo.larios@international.gc.ca. ❁

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**, par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047